VISIT…

LANZAROTE
Caliente.COM

Những công việc nhất thiết phải thực hiện trước khi huy động vốn
Ngày tháng: 16/07/2005

Có năm công việc cơ bản cần thực hiện trước khi bạn ngồi xuống bàn cùng các nhà đầu tư tiềm năng. Nếu bất cứ công việc nào trong số này chưa được thực hiện đầy đủ thì những việc khác bạn có làm hết 100% vẫn chẳng có tác dụng gì. Thậm chí các nhà đầu tư sẽ chẳng đưa bạn một xu nếu mới chỉ có bốn trong năm công việc sau đây được hoàn thành. Năm việc ấy là gì vậy?

1. Có một bản kế hoạch kinh doanh chặt chẽ và hoàn thiện. Bản kế hoạch này phải súc tích nhưng toàn diện, cung cấp đầy đủ chi tiết để có thể thỏa mãn mọi câu hỏi và không gây nên nghi ngờ gì về khả năng đạt được các mục tiêu thị trường của công ty của bạn.

2. Cung cấp một bản tuyên bố về tài chính cá nhân bao gồm thông tin về thu nhập trong quá khứ (khoảng 3-5 năm) và thu nhập hiện nay. Để có bản công khai về tình trạng tài chính cá nhân này, hãy chuẩn bị để chứng minh các tài sản (bao gồm nhà ở, cổ phiếu, quỹ lương hưu, các tài khoản tiết kiệm) và nợ (thế chấp, nợ mua xe ô tô, nợ tín dụng) để chứng minh giá trị của mạng lưới của bạn. Đồng thời, trong bản công khai này, các nhà đầu tư cần thấy rằng người điều hành doanh nghiệp và nhóm quản lý cũng bỏ tiền vào doanh nghiệp này. Việc yêu cầu người khác ủng hộ quan điểm của bạn và chiến lược marketing sẽ đặc biệt khó khăn nếu bạn không có một hào nào phải cùng chung chịu rủi ro kinh doanh với các nhà đầu tư vốn.

3. Hãy đảm bảo rằng nhóm quản lý đã hoàn toàn sẵn sàng. Nếu bạn không thể mang những người chủ chốt đến buổi gặp mặt với các nhà đầu tư, hãy yêu cầu họ ký những bức thư cam kết sẽ giữ những vị trí nào đó trong công ty. Hãy bổ sung cả sơ yếu lý lịch của họ, bao gồm kiến thức đào đạo, giáo dục và kinh nghiệm để chứng minh họ có đủ năng lực để tạo ra kết quả kinh doanh tốt.

Đồng thời, hãy đảm bảo rằng công ty đã vạch ra một ban giám đốc để giám sát hoạt động, và để lại vài chỗ trong đó cho các nhà đầu tư cử nhân viên của họ giám sát hoạt động thay cho họ. Ngoài ra, hãy đưa ra một nhóm cố vấn gồm những người sẽ làm việc với các chủ doanh nghiệp để nhà đầu tư tham khảo và tiếp xúc khi công việc tiến triển. Cuối cùng, hãy để luật sự và nhân viên kế toán của bạn đưa ra những bức thư và tài liệu về doanh nghiệp, chẳng hạn như: các bài báo về sự đoàn kết, các bức thư đầu tư, bản kết toán công khai và bản công khai về thu nhập công ty (nếu có), bằng chứng về những bằng sáng chế, tên thương mại/bản quyền hoặc các tài sản trí tuệ khác đang trong thời gian chờ đợi, và một văn bản liệt kê phần đầu tư của nhóm thành lập công ty. Nếu nhiều mục trong số này bị bỏ trống, thì nhà đầu tư hẳn sẽ không rót tiền chừng nào những mục đó chưa được điền đầy đủ.

4. Kết hợp cả các tài liệu của phía cung và cầu với nhau. Chẳng hạn như bạn đã tiếp cận những người sẽ cung cấp nguyên vật liệu và đầu vào sản xuất cho công ty của bạn, nếu bạn đã đàm phán về các điều khoản và discount, thì hãy mang thư chứng nhận từ các hãng cung cấp đó tới buổi họp. Những bức thư này nên ghi rõ nội dung chính ngay ở phần tiêu đề và nên khẳng định rằng các hãng cung cấp đó đã làm việc với bạn về những vấn đề nêu trong bức thư. Bạn cũng nên công khai những buổi thảo luận mới chớm với một số người mua

tiềm năng thuộc thị trường đích. Cũng bằng cách này, bạn nên mang tới buổi họp thư của những người mua tiềm năng khẳng định rằng họ và bạn đang đàm phán một số hợp đồng và công ty của bạn sẽ có khả năng thực hiện các hợp đồng đó một khi huy động được vốn.

5. Hãy đảm bảo rằng sản phẩm hay dịch vụ của bạn đang được một người hay một công ty nào đó sử dụng. Hãy có một mô hình làm việc hay nguyên mẫu của sản phẩm để nhà đầu tư có thể xem xét trực tiếp. Nếu đó là một dịch vụ, hãy chỉ cho họ xem các giai đoạn của quá trình dịch vụ và chúng được kết hợp với nhau như thế nào để cung cấp dịch vụ cho khách hàng đích của bạn. Ý tưởng nằm trên một chiếc khăn tay chắc chắn sẽ chẳng nhận được đồng tiền tài trợ nào. Ý tưởng thuần túy được tài trợ là rất hiếm, và thường chỉ là câu chuyện dân gian được truyền trong các nhà khởi sử doanh nghiệp mà thôi.

Chỉ khi cả năm công việc này hoàn thành thì nhà đầu tư mới nhìn nhận bạn một cách nghiêm túc. Hãy luôn luôn nghĩ đến khả năng sẵn sàng để được tài trợ của bạn theo cách sau: Liệu bạn có đầu tư cho bạn ở giai đoạn này không nếu bạn là nhà kinh doanh vốn?

Theo BWPortal

In bản tin